◆ ESCRIBEN: *V. Beker* *C. Degrossi* *B. Kliksberg* *J. Macón* *E. Madrid* *A. Musacchio* *R. Quintela* *R. Saroka* *V. Wainer*



La Gaceta



DE ECONÓMICAS

De Económicas a la Sociedad

Publicación mensual de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires • Córdoba 2122 • CP 1120 • Tel.: 4374-4448 • Web site: www.econ.uba.ar • Año 1 Nº2

DOMINGO 24 DE SEPTIEMBRE DE 2000

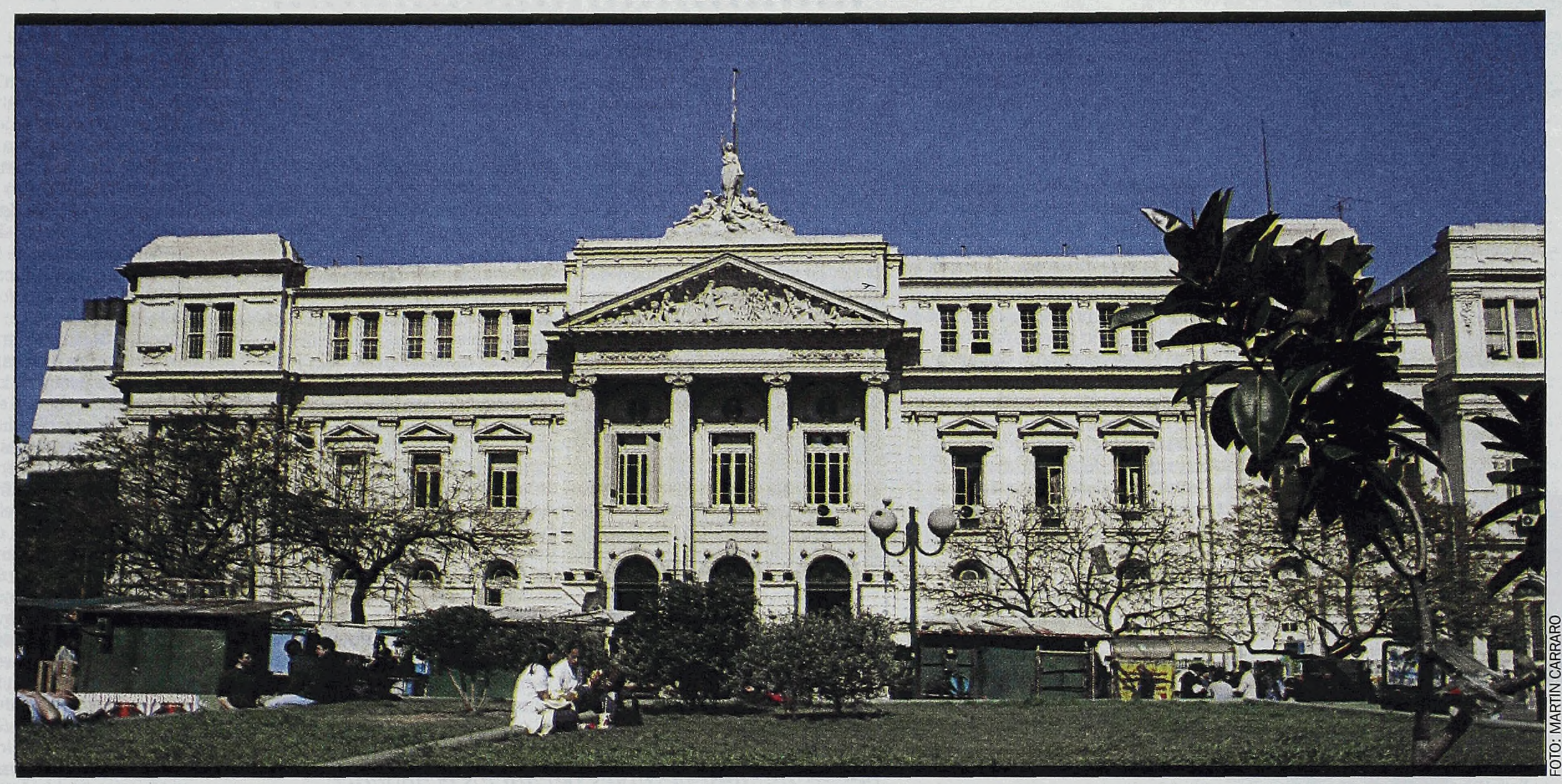


FOTO: MARTIN CARRARO

PLAZA HOUSSAY. Recuerda a uno de nuestros Premios Nobel y es el paisaje que acompaña a nuestra Facultad.

ECONOMIA ◆ *La era digital*

Economía digital: *desafío para la teoría económica*

ESCRIBE/ *Víctor A. Beker*
Profesor Titular de Microeconomía - Director de la Carrera de Economía
vabeker@yahoo.com

El creciente desarrollo de lo que se ha dado en llamar la Economía Digital, Economía de la Información o Nueva Economía plantea un serio desafío para la Teoría Económica. Esta se desarrolló teniendo como referente la actividad agrícola e industrial pero las características de las actividades que componen la Economía Digital son sustancialmente diferentes de las de la Vieja Economía. Lo que en ésta eran reglas, en la Nueva son excepciones y lo que en aquélla eran excepciones, en ésta son reglas. Es como si la Nueva Economía fuera la imagen invertida de la Vieja Economía. Difícilmente, pues, la teoría económica tradicional pueda ser válida para la Economía Digital. El problema reside en que éste es el sector de mayor crecimiento en los últimos años en el mundo: los bienes que ella produce han desplazado a los bienes industriales como motores del crecimiento, del mismo modo que éstos desplazaron a los agrícolas durante la Revolución Industrial.

Vamos a señalar algunas de las características diferenciales de los bienes que componen este novísimo sector asentado sobre la convergencia de las telecomunicaciones (fijas o móviles), los medios de difusión (desde la palabra impresa hasta la televisión) y la informática (programas y equipos).

◆ **Costo marginal cero.** La teoría económica tradicional prescribe que el precio debe ser igual al costo marginal (el costo adicional por producir la última unidad elaborada) ya que ello asegura que no sólo la empresa obtenga el máximo beneficio sino también que la sociedad pague por el bien lo necesario para que se produzca la última unidad demandada, asegurando así que se produzca la cantidad óptima.

➣ CONTINÚA EN PÁGINA 6



Crisis bancarias y corrupción

ESCRIBE/ *Roberto L. Quintela*
Investigador del Centro de Estudios Organizacionales
rolconsul@ciudad.com.ar

Las recurrentes crisis bancarias verificadas en nuestro país desde comienzos de la década del ochenta, en particular desde que se produjo la caída del B.I.R. (Banco de Intercambio Regional) han generado innumerables perjuicios económico sociales cuyas consecuencias perduran hasta el presente y se prolongan en el tiempo sin solución de continuidad. La fuga de capitales, el incremento constante de la deuda externa, la destrucción del ahorro y la inversión nacional, el crecimiento del desempleo, etc. son algunas de ellas.

➣ CONTINÚA EN PÁGINA 2

ECONOMIA SOCIAL

Globalización

Se plantea con ironía la nueva globalización: la globalización de las dudas acerca de la globalización. Todo nace de observar que la globalización (la verdadera) ha conducido a un mundo con muchos perdedores. ➣ PÁGINA 4

POLITICAS EDUCATIVAS

Nuevas formas

Se analiza en forma crítica la modalidad de educación por "vouchers". Se describen algunas dudas y ventajas. Se observa la necesidad de una información perfecta y de que la burocracia cumpla un rol distinto al habitual. ➣ PÁGINA 5

INFORMATICA

Economía digital



La informática está produciendo cambios en la sociedad y en la economía. Internet es sin dudas, el sistema circulatorio de la economía digital. ➣ PÁGINA 8

SOCIEDAD *Crisis económicas y sociales*

NOVEDADES
de la Facultad

Salió la revista CICLOS número 19

Editada por el Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social de la Facultad, este número está dedicado a "Los nazis en la Argentina: Economía y política". Algunos de sus temas son: las inversiones nazis en el país, el "oro nazi", el triángulo Madrid-Berlin-Buenos Aires y el tránsito de personas y bienes, los colaboracionistas nazis en la Fuerza Aérea Argentina y la sociedad alemana y el Holocausto. *Este ejemplar puede solicitarse al teléfono del Instituto: 4370-6153 o al ihisecon@econ.uba.ar*

Presentación del libro de Mario Rapoport

"Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)", de Mario Rapoport y colaboradores se presentará en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA (Av. Córdoba 2211, 1° piso), el día jueves 12 de octubre a las 19,15 hs. en el Salón de Usos Múltiples. Hará uso de la palabra el Decano de la Facultad, Carlos Degrossi, y se referirán a la obra Atilio Borón, Aldo Ferrer, Daniel Muchnik y el autor.

Ana Frank, una historia vigente

El 14 de septiembre el Consejo Directivo de la facultad aprobó otorgar el auspicio académico a la muestra itinerante *"Ana Frank, una historia vigente"* a realizarse del 25 de septiembre al 30 de noviembre en la sede del Museo del Holocausto, sito en Montevideo 919 de la Ciudad de Buenos Aires. Este auspicio, impulsado por el Decano de la Facultad Dr. Carlos Degrossi y el Secretario de Extensión Universitaria Dr. Raúl Sánchez, se enmarca en la declaración de la UNESCO para el año 2000 como "Año Internacional de la Cultura de Paz y no Violencia".

Crisis bancarias y corrupción

VIENE DE TAPA

COSTOS Y CASTIGOS. El costo de la resolución de las crisis bancarias de los ´80 fue de un 40% del PBI. Ante tal cifra es interesante preguntar cuáles han sido las sanciones para los responsables de las prácticas corruptas.

ESCRIBE/ *Roberto L. Quintela*
Investigador del Centro de Estudios Organizacionales
rolconsul@ciudad.com.ar

Se han formulado distintas teorías con respecto al origen de tales crisis. Al respecto el F.M.I. (1) sugiere que las mismas podrían identificarse analizando diversas variables tales como:

- Proporción de préstamos incobrables
- Fluctuaciones en los precios de los bienes raíces y las acciones
- Indicadores de quiebras comerciales

Análisis de las crisis bancarias. El FMI realizó el estudio de las crisis monetarias y bancarias en un grupo de más de cincuenta países en el período 1975-97, verificándose que éstas últimas tuvieron una creciente incidencia desde principios de la década del ochenta, lo que posiblemente estuvo relacionado con la liberalización del sector financiero que se produjo en muchos países durante ese período. La incidencia de las crisis bancarias en los mercados emergentes fue más del doble de lo verificado en los países industriales en dicho período, en tanto que en las crisis cambiarias el resultado fue similar, el doble aproximadamente.

El costo de la resolución de las crisis bancarias ha llegado en algunos casos, como los de Argentina y Chile a principios de los ochenta al 40% del PBI, mientras que los préstamos incobrables han alcanzado al 33% en Malasia y al 30 % en Argentina.

El tiempo de recuperación promedio de las economías afectadas fue de 3,1 años y la pérdida acumulada del crecimiento del producto fue del 11,6 %.

De acuerdo con el citado organismo internacional existen diversos factores subyacentes al surgimiento de desequilibrios cambiarios y bancarios los que hacen que la economía se torne vulnerable a las perturbaciones financieras:

- Políticas macroeconómicas insostenibles
- Debilidad de la estructura financiera
- Situación financiera mundial
- Desajustes del tipo de cambio
- Inestabilidad política

Se ha verificado que diversos factores macroeconómicos, en particular la expansión de los préstamos, tiene una incidencia relevante en la debilidad de los sistemas financieros de muchos países latinoamericanos.

Las tasas de interés. Las fluctuaciones en las tasas de interés en los principales países industrializados representan otro factor de perturbación de los mercados financieros de los países emergentes. (2) La sostenida disminución de las tasas de interés mundiales ha estimulado la entrada de capitales a Latinoamérica en busca de mayor rentabilidad, sin embargo, un incremento repentino de las mismas en los países centrales ha generado reflujos de capital que han afectado a los sistemas financieros, aumentando el costo del financiamiento e incrementando los problemas de selección adversa, riesgo moral y, consecuentemente, la fragilidad de aquellos. (3)

La experiencia indica que, en general, los países con elevados niveles de endeudamiento externo a corto plazo, a tasa variable o con deudas externas intermediadas por instituciones financieras internas, son más vulnerables a cambios bruscos en los factores arriba mencionados.

También se ha verificado que las distorsiones aparecen con mayor frecuencia en los períodos de rápida liberalización financiera e innovación, en países con regímenes de supervisión y control débiles. Ello ha dado origen a un riesgo moral al alentar a las instituciones financieras de bajo coeficiente de capital a que asuman riesgos imprudentes (en Argentina esto fue evidente durante la denominada época de la plata dulce, en el período 1976-82).

En algunos casos, los préstamos a personas físicas y jurídicas vinculadas, los préstamos de "política" y el fraude deterioran aún más la calidad de las carteras de las entidades. Las deficiencias contables, la falta de difusión de la real situación económico-financiera de las mismas y los marcos legales inapropiados permiten el ocultamiento de tales deficiencias.

Para resolver las dificultades habituales que afectan a los sistemas bancarios se requiere adoptar estrategias prudentes de reestructuración que tiendan a su fortalecimiento y a la recuperación de la confianza del público. En general, este ha sido el sector más afectado directa o indirectamente, ya sea por pérdida de depósitos no garantizados o por medio del incremento del déficit cuasifiscal. En el caso de Argentina dicho déficit ha alcanzado el récord sobre todos los países analizados por el FMI, llegando al 55% del PBI en el período 1980-82.

No obstante la implementación de tales estrategias en la Argentina, las crisis bancarias se continúan produciendo con cierta periodicidad y magnitud, aún en épocas en las que no se verifican cambios de significatividad en los factores subyacentes mencionados por el FMI. Son ejemplos de ello las recientes crisis de los Bancos Patricios, Mayo, de Mendoza y República y las repercusiones de los préstamos al Grupo Yoma que afecta a la banca oficial.

Quizás sea este el momento de preguntarse si no se nos ha escapado algo evidente: la incidencia de la persistente corrupción imperante en nuestro país en las últimas décadas. Sería interesante investigar cuáles han sido las sanciones padecidas por los responsables de las entidades financieras afectadas, cuál ha sido el rol del Banco Central en todo esto, qué responsabilidades y castigos han tenido los funcionarios encargados de velar por el cumplimiento de las normas legales. Las respuestas son obvias. La falta de sanción de los ilícitos verificados representa un fuerte estímulo para seguir cometiendo fraudes.

El accionar de la recientemente creada Oficina Anticorrupción y el procesamiento de ex funcionarios emblemáticos del menemismo como lo son Alderete y María Julia Alsogaray abre una luz de esperanza, pero no debemos pecar de ingenuos, la inmensa mayoría de los responsables de los grandes delitos económicos y financieros (sin importar su signo político, si lo tuvieren) verificados en el país en las últimas décadas, continúa suelta y disfrutando del fruto de sus andanzas. Queda todavía un largo camino por recorrer. ■

> *"Las recurrentes crisis bancarias han generado innumerables perjuicios económico sociales: fuga de capitales, incremento constante de la deuda externa, destrucción del ahorro y la inversión nacional, crecimiento del desempleo..."*



(1) Perspectivas de la Economía Mundial, Cap. IV, Mayo 1998

(2) Este tema ha sido tratado en profundidad por Guillermo A. Calvo, Leonardo Leiderman y Carmen M. Reinhart en "Capital Inflows Appreciation and Real Exchange Rate in Latin America: The Role of external Factors", Staff Pappers, Vol. 40, FMI, marzo de 1993, entre otras publicaciones al respecto

(3) Ver Mishkin, F.S., Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective, NBER, Documento de trabajo N° 5600, junio de 1996.

ECONOMIA *Asignación de recursos*

La raíz de distribución de fondos entre la Nación y las provincias

RECLAMOS Y AJUSTES. ¿Cómo se resuelve este antagonismo?

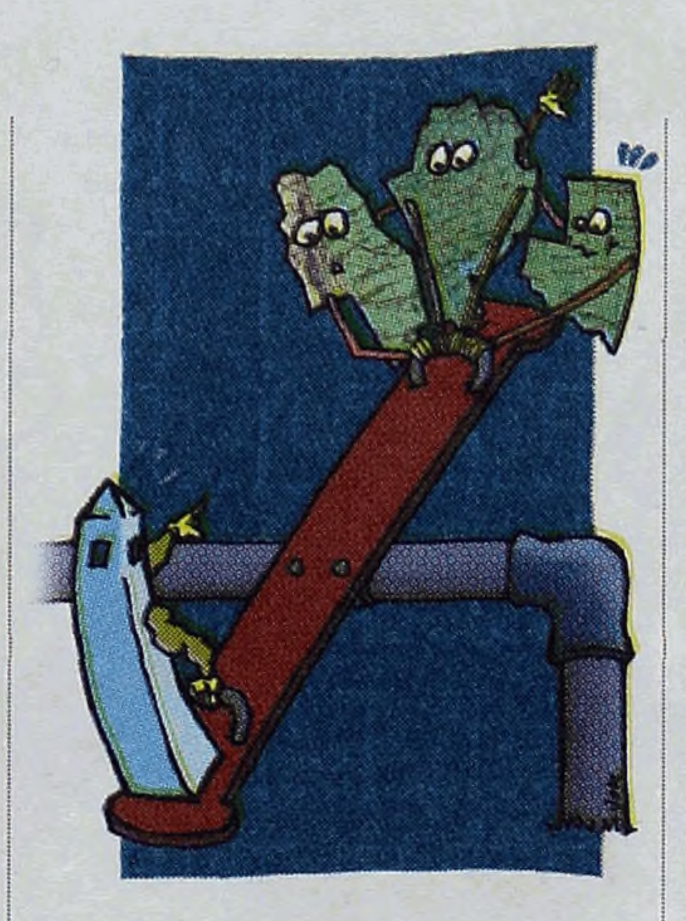
ESCRIBE/ *Andrés Musacchio*
Investigador del Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social
ihisecon@econ.uba.ar

Uno de los problemas que más ha agitado la discusión política de los años recientes es el de la distribución de los recursos entre la nación y las provincias, tanto en lo que se refiere a los regímenes de coparticipación federal, como a las demandas de transferencias unilaterales de fondos. Las provincias reclaman permanentemente un incremento de los recursos que reciben, mientras el gobierno central insiste en la necesidad de mayores ajustes presupuestarios.

◆**Los antecedentes.** La problemática no es nueva, sino que hunde sus raíces en la profundidad de la historia. El primer antecedente de importancia se remonta a 1830, con la polémica sostenida por el gobernador de Corrientes, Pedro Ferre, y el representante del gobierno de Buenos Aires, José María Roxas y Patron, en torno a la distribución de las rentas de la aduana. Ya en ese entonces, se advertía que la cuestión excedía la mera distribución de fondos. El planteo de Ferre, además de reclamar un reparto de las rentas de la aduana, buscaba la libre navegabilidad de los ríos para que el Litoral pudiera acceder al comercio exterior en igualdad de condiciones que Buenos Aires y, fundamentalmente, una política decididamente proteccionista para las industrias nacientes del interior.

En ese marco, la recaudación aduanera era un símbolo de la asimetría económica entre Buenos Aires y el interior, que se originaba en diversos aspectos. En primer término, el poder porteño para establecer las principales pautas de la política económica; en segundo lugar, el carácter estratégico de Buenos Aires, desde el punto de vista geográfico, en las relaciones con los principales mercados mundiales; en tercer lugar (y este era el punto fundamental), las diferencias en el grado de desarrollo relativo entre Buenos Aires y el interior, sobre todo luego de la pérdida del Alto Perú.

Buenos Aires había comenzado ya a concentrar buena parte de la riqueza, de la actividad productiva y de la población del país en su territorio, aspectos que se reforzaban con la política de librecambio, en la medida en que también era el principal mercado para las artesanías del interior. De allí que el interior se empobreciera paulatinamente, y no lograra generar una riqueza suficiente ni empleo productivo para todos sus habitantes. Los gobiernos locales se veían forzados a una función asistencialista, que, no obstante, no podía suplantar la debilidad de las estructuras económicas. Bajo esas condiciones, sus gastos crecían geométricamente mientras la recaudación se deprimía por la falta de actividades que crearan riquezas. La puja por la recaudación era, entonces, un reflejo del desarrollo desigual que amenazaba con perpetuarse. Las provincias necesitaban recursos que no podían generar, a la vez que cuestionaban el poder económico y político que la localización del principal puerto le confería a Buenos Aires.



> *“La recaudación aduanera era un símbolo de la asimetría económica entre Buenos Aires y el interior...”*

Sin embargo, el desarrollo desigual podía convertirse también en una traba para la región pampeana. De ello daba cuenta Alejandro Bunge en la década de 1930. En ese momento, el estancamiento del comercio exterior se volvía contra la dinámica del modelo agroexportador, sin que un poderoso mercado interno pudiese contrapesar las dificultades para continuar abasteciendo a las principales potencias. La falta de una industria propia, a su vez, impedía reemplazar los bienes de consumo importados por producción local. Bunge relacionaba esos problemas con el atraso relativo del interior, que devenía del "país abanico", en el que la zona semicircular con centro en el puerto y radio de 300 kilómetros concentraba el grueso de las actividades económicas, la educación, las manifestaciones culturales la población, el transporte y las mejores condiciones de vida. Para Bunge, la solución a la declinación del modelo agroexportador se encontraba en la construcción de una industria propia, simultánea al desenvolvimiento del interior. Para ello, hacía falta, empero, implementar una política económica que abarcara los aspectos productivos y espaciales.

A pesar de recomendaciones como las de Ferre o Bunge, las políticas económicas fueron casi siempre parciales e incompletas, de modo que el interior se mantuvo postergado, con la excepción de pequeños oasis vinculados generalmente a la explotación de algún recurso natural abundante pero geográficamente circunscripto a áreas reducidas.

◆**Las políticas recientes.** Las políticas adoptadas desde 1976 y, sobre todo, desde 1990, no difirieron en lo sustancial de los planteos librecambistas al estilo del propuesto por Roxas y Patron. Como consecuencia de ello, la brecha entre las diferentes regiones tendió a crecer aun más. Pero además, la reforma del Estado descentralizó diversos gastos, relacionados con los aspectos sociales y educativos, sin un incremento correlativo de los recursos para las provincias. La consecuencia fue un mayor empobrecimiento de amplias regiones del interior, que claman por un refuerzo sustancial del envío de fondos desde el gobierno central. Nuevamente, esa demanda se relaciona con los profundos desequilibrios regionales que no encuentran solución en el marco de una política como la actual. Incluso, la fuerte incidencia del empleo público en el gasto se relaciona con la debilidad de los aparatos productivos de las provincias y actúa como subsidio encubierto al desempleo.

La solución a los problemas de los recursos, como puede verse, no puede circunscribirse exclusivamente a una transformación en la distribución de la recaudación, que solo sería un magro paliativo. Su resolución definitiva sólo puede encontrarse en el marco de una política de desarrollo que incluya una decidida promoción a las economías regionales. En ese marco, la predistribución de los fondos se utilizaría para estimular las transformaciones productivas y no para compensar los bolsones de pobreza y desempleo que generan los profundos desequilibrios económicos espaciales. ■

EDUCACION *El problema económico*

El financiamiento de la enseñanza: un problema de todos

ESCRIBE/ *Carlos A. Degrossi*
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
degrossi@econ.uba.ar

En los últimos tiempos el tema de la educación en el país ha ido tomando la importancia que nunca debió dejar de tener.

En efecto, las manifestaciones permanentes en los medios masivos de comunicación social, los comentarios de los principales columnistas en los periódicos de mayor tirada nacional, conferencias y debates sobre la cuestión, confirman tal aserto.

Durante el año 1999, las manifestaciones públicas contra el recorte presupuestario que afectaba especialmente a las universidades, fueron otra demostración evidente de la repercusión que este hecho despertaba en la comunidad en general, además del específico interés en los estamentos propios de la universidad. En esa ocasión fue grande la repercusión pública y el interés que el tema despertó en los medios periodísticos y en la propia ciudadanía, que se hizo eco de la preocupación por una disminución de los recursos presupuestarios de la educación superior, que de alguna manera implicaba un recorte a las expectativas de crecimiento social y de superación de importantes sectores de la población que advierten, acertadamente, que la educación es la única alternativa para el desarrollo del país.

Hoy vemos nuevamente con preocupación e inquietud, el envío por parte del Poder Ejecutivo del proyecto de Ley de Presupuesto para el año 2001. La angustia de saber si habrá o no recorte es algo que inquieta a todos los miembros de la comunidad educativa.

De la información recogida surge que esto no sucederá. En consecuencia la realidad presupuestaria de la universidad, seguirá en la misma situación de escasez que en años anteriores. Escasez esta, que tiene que ver con la situación de crecimiento exponencial de la matrícula en alguna de las carreras, que se supone otorgarán a los futuros profesionales una inserción laboral razonable.

Tal el caso de nuestra Facultad de Ciencias Económicas que ha visto duplicar su matrícula en los últimos cinco años, mientras que el presupuesto oficial para atender dicho desafío creció en el mismo periodo solamente el 4%.

Esta situación fáctica, nos obliga a pensar en nuevos mecanismos de financiamiento y en optimizar los escasos recursos asignados.

Efectivamente, resulta imperioso el lograr incrementar los niveles de aportes para dar el servicio que nos exige la sociedad, que implica seguir brindando una enseñanza de calidad, en forma gratuita y abierta a todos los sectores de la comunidad. Es imprescindible analizar los condicionantes socioeconómicos que afectan principalmente a los sectores carenciados de la población, pues ellos son los que requieren el mayor apoyo para poder superar su actual situación.

Esta realidad ubica a la Universidad en la necesidad de efectuar hacia adentro, un análisis crítico indispensable y a su vez asumir el compromiso para definir una estrategia general, que contemple los conceptos de eficiencia, eficacia y equidad social. En tal sentido, la actividad que vincula a la Universidad con los sectores empresarios deberá profundizarse, incorporando nuevas formas de cooperación e intercambio que posibiliten ingresos sostenidos, sin mengua del propósito, alcances e individualidad propia de la secular tradición universitaria. ■

STAFF ◆ **La Gaceta** *de Económicas*

EDITOR
Carlos Aníbal Degrossi

DIRECTOR
Simón Pristupin

ARTE
Base²

ILUSTRACIONES
Diego Coglitore

FOTOGRAFIA
Martín Carraro

PRODUCCION
Gabriel Kurman

UNIDAD DE DIFUSION Y COMUNICACIONES
Abraham L. Gak

CONSEJO ASESOR
Homero Braessas • Nelson J. López Del Carril
Rubén L. Berenblum • María Teresa Casparri
Ricardo O. Rivas • Leonel Massad
Claudio E. Sapetnitzky • Víctor Beker
Manuel Fernández López • Feliciano Salvia
Jorge Etkin • Carlos M. Giménez • Raúl Saroka

Esta publicación de ditribución gratuita se financia con el aporte de empresas privadas y públicas que nos apoyan. Sale el último domingo de cada mes con Página 12 y se distribuye además en la Facultad y en otros centros de decisión.

PARA PUBLICITAR EN LA GACETA, DIRIGIRSE A:
Facultad de Ciencias Económicas, Unidad de Difusión y Comunicaciones, Av. Córdoba 2122, 1º piso, Teléfonos:4370-6135. 4374-4448 - Int. 6135/6467. Fax: 4370-6135. E-mail: gak@econ.uba.ar

CORREO DE LECTORES: gaceta@econ.uba.ar

Los artículos firmados expresan solamente las opiniones de sus autores.

Autoridades **UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES** ◆ **FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

DECANO
Carlos Aníbal Degrossi

VICEDECANO
Juan Carlos Viegas

CONSEJO DIRECTIVO:
PROFESORES TITULARES
Juan Carlos Viegas
Rubén L. Berenblum
María Teresa Casparri
Pedro F. J. Pavesi
Ricardo P. Dealecsandris
Rodolfo A. Iribarne
Orlando Gualtieri
Pedro A. Basualdo

PROFESORES SUPLENTES
Miguel A. Sardegna
Juana Z. Brufman
Francisco M. Suárez
Daniel H. Pérez Enrri
Alejandro C. Geli
Cayetano Capriglioni
Camilo Rascado Fernández
Alberto Barbieri

GRADUADOS TITULARES
Bernardo Rudoy
Catalino Núñez
Luis Cowes
Enrique Fowler Newton

GRADUADOS SUPLENTES
Roque Adolfo Pannunzio
Adolfo Reichemberg
Martín Stern
César Otazo Guillaume

ESTUDIANTES TITULARES
Justo Beyer
Juan M. Vázquez Blanco
Juan Courel
Iván Heyn

ESTUDIANTES SUPLENTES
Guillermo San Agustín
Verónica Bertrán
Damián Navia
Juan Pablo Rud

CLAUSTRO NO DOCENTE
TITULAR: José Luis Videla
SUPLENTE : Patricio Monforte

SECRETARIAS:
SECRETARIA ACADEMICA
María Teresa Casparri

SECRETARIO DE ASISTENCIA TECNICA Y PASANTIAS
Marcelo Paz

SECRETARIO DE EXTENSION
Robert Cortina

SECRETARIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACION
Adolfo Reichemberg

SECRETARIA PEDAGOGICA
Marta Mena

SECRETARIO DE POSGRADO
Guillermo Cappelletti

SECRETARIO DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y PROFESIONALES
Martín Fagoaga

UNIDAD DE DIFUSION Y COMUNICACIONES
Abraham L. Gak



Muchos perdedores, pocos ganadores

CONTRASTE. Sobre 6500 millones de personas, 3000 millones ganan menos de dos dólares diarios, y otros 1500 millones, menos de un dólar diario. El 20% más rico es dueño del 86% del producto bruto mundial, tiene el 82 % de las exportaciones, y recibe el 68% de las inversiones extranjeras.

ESCRIBE/ *Bernardo Kliksberg*

Profesor Honorario de la UBA. Coordinador del Instituto Interamericano Especial para el Desarrollo Social -Desde Washington para La Gaceta de Económicas-

bernardok@iadb.org

El Premio Nobel de Economía Amartya Sen llamó la atención recientemente sobre una nueva forma de globalización: la globalización de las dudas. Dice Sen: "Ha habido últimamente manifestaciones, no sólo ante las asambleas de los organismos financieros internacionales, como en Seattle, sino también protestas menos organizadas pero intensas en capitales de todo el mundo, desde Jakarta y Bangkok hasta Abidján y México ... hay suficientes razones para ver estas dudas sobre la globalización como un fenómeno global". El nuevo siglo se inicia con avances tecnológicos excepcionales. En áreas como las comunicaciones, la informática, la robótica, la biotecnología y otras áreas donde la tasa de innovaciones es acelerada. Ello ha multiplicado la capacidad de producción de bienes y servicios, y abierto nuevos campos para las inversiones. Sin embargo, al mismo tiempo que la humanidad tiene hoy crecientemente la posibilidad de derrotar toda tesis maltusiana, por el enorme poder de producción generado por la revolución tecnológica en desarrollo, buena parte del género humano ve cómo se agravan sus problemas de supervivencia diaria.

El mundo tiende a dividirse cada vez más en ganadores, y perdedores. Estos últimos superan muchas veces a los primeros. Sobre 6500 millones de personas, 3000 millones ganan menos de dos dólares diarios, y otros 1500 millones, menos de un dólar diario. Son pobres. Su número creció en relación a 1980. Las distancias sociales aumentan. Las diferencias de ingresos entre el 20% de la población mundial que vive en los países más ricos y el 20% que vive en los más pobres era de 30 a 1 en 1960, pasó a ser de 60 a 1 en 1990, y en 1997 ya había llegado a 74 a 1. El 20% más rico es dueño del 86% del producto bruto mundial, tiene el 82 % de las exportaciones, y recibe el 68% de las inversiones extranjeras. El 20% más pobre tiene el 1% en todos esos rubros. Las tres personas más ricas del mundo tienen activos superiores al producto nacional bruto sumado de los 48 países más pobres. La ONU califica a las desigualdades actuales de "grotescas" y señala que con una contribución de sólo el 1% de la riqueza de las 200 personas más ricas del mundo, se podría dar acceso a educación primaria a todos los niños del planeta.

Con frecuencia se plantea la ilusión de que el avance tecnológico, progresos como la Internet, por ejemplo, solucionará los problemas. Bienvenidos los avances, son portadores de potencialidades positivas enormes. Pero las realidades pueden ser muy diferentes. Así, según la ONU, el acceso a los mismos es dispar. El 20% más rico de la población mundial tiene el 93,3% de los accesos a Internet, el 20% más pobre sólo el 0,2% y el 60% intermedio, el 6,5%. Las razones son muy claras. Así, comprar un computador representa para un habitante medio de Bangladesh más de 8 años de ingresos, para un estadounidense promedio 15 días de sueldo. Se está creando una nueva categoría de excluidos, los "analfabetos cibernéticos". Las oportunidades aparecen asimismo como muy desiguales en el fundamental campo de las oportunidades de trabajo. El Secretario General de la OIT, Juan Somavía, describe la situación crudamente: "la globalización destruye las industrias tradicionales y crea en consecuencia un aumento del número de desempleados superior al que los sectores industriales de tecnologías avanzadas son capaces de absorber". Aun en lo más básico, el acceso a cobertura de salud, las polarizaciones son agudísimas. El informe mundial sobre la salud 2000, de la Organización Mundial de la Salud (OMS), muestra cómo los años de vida sin problemas de salud son 74,5 en Japón, 73 en Suecia, 72 en Canadá. En cambio en 42 países de Africa son inferiores a 35 y en Brasil sólo llegan a 59. Siete millones de adultos mueren anualmente por enfermedades transmisibles como la tuberculosis (dos millones), y la malaria (un millón) que podrían ser prevenidas y curadas con costos reducidos. Casi la mitad de las muertes de niños en países pobres, se debe a diarreas y enfermedades respiratorias exacerbadas por la desnutrición. Los pobres están, como dice Musgrave, en "indigencia médica" por su falta de inclusión en seguros de salud básicos. Las discriminaciones afectan aun a un elemento tan esencial como el agua. La Comisión Mundial del Agua indica que ante la desesperación por conseguir agua, los pobres la compran caro, gastando en ella parte importante de sus irrisorios ingresos. En promedio pagan por ella doce veces más que lo que pagan los estratos medios y altos. En Lima las familias pobres pagan a los vendedores de agua 20 veces más por metro cúbico que la clase media, en Jakarta 60 veces más, en Karachi 83.

El cuadro descripto afecta duramente a la América Latina actual. Destaca en su Panorama Social 2000 la CEPAL "...los años 90 contribuyeron a perfilar una nueva estratificación ocupacional que no favorece la movilidad social ni tampoco una mejor distribución del ingreso. La precariedad del empleo es ahora más generalizada. Una creciente vulnerabilidad social que tiene bases objetivas afecta a la mayoría de la población". Los latinoamericanos resienten profundamente la pobreza (cercana al 50% de la población), la desigualdad (la mayor del planeta), y las altas tasas de desocupación y trabajo precario. En la encuesta Latinobarómetro 2000, la gran mayoría dice que su generación está peor que la anterior. ¿Se trata de destinos inevitables? El análisis de la realidad mundial indica que de ningún modo. Es posible construir sociedades donde las mayorias no sean las perdedoras. Sen compara en trabajos recientes la suerte muy disímil de los habitantes de diversos países del mundo en desarrollo. Países como Costa Rica, Sri Lanka, el Estado de Kerala en la India, tienen un producto bruto per capita mucho menor a países como Brasil, y Gabón. Sin embargo, la esperanza de vida es mucho mayor en los primeros. Y ese no es un dato menor, la esperanza de vida es una medición mejor del éxito o el fracaso final de las economías que muchas de las cifras usadas con frecuencia. ¿Cuál es el secreto? En esos países, aunque son más pobres, las prioridades en las asignaciones de recursos son diferentes. Así, proporcionan muy elevada cobertura en salud y educación a su población, y practican activas políticas públicas que garantizan servicios públicos básicos para todos. Por otra parte, sus niveles de equidad son mucho mejores, lo que permite que los progresos económicos desde ya totalmente deseables, lleguen a toda la población y no queden en unos pocos. Todo ello lleva a que "han registrado una reducción muy rápida de las tasas de mortalidad y una mejora de las condiciones de vida sin un crecimiento económico notable".

¿Cómo derrotar en América Latina a los círculos perversos de pobreza e inequidad que se reproducen y crean la situación de que, en lugar de avanzar, las personas sientan que a pesar de sus esfuerzos están peor que la generación anterior? Países como los que señala Sen aportan enseñanzas. También pueden extraerse de naciones desarrolladas que han logrado erradicar casi totalmente la pobreza, y conformar una sociedad de inclusión universal, de ciudadanía, real para todos. Países como Suecia, Noruega, Dinamarca, Canadá, Holanda, Japón, Israel, y otros se caracterizan por buenos niveles de equidad, y fuertes concertaciones entre un Estado activo y eficiente, un sector privado con alta responsabilidad social, y una sociedad civil movilizada. Los pactos nacionales que operan en ellos se han orientado, entre otros aspectos, hacia educación, fomento enérgico de la pequeña y mediana empresa, amplias posibilidades de crédito, sistemas fiscales progresivos, políticas sociales agresivas, múltiples canales de participación de la población. Así, en el campo de la salud, el informe 2000 de la OMS dice que su papel de líderes mundiales en logros está ligado a las características de sus sistemas de salud. En todos ellos el Estado ha asumido un papel activo en esta área. En Noruega el gasto público en salud es el 82% del gasto total en esa área, en Japón el 80,2%, en Israel el 75%, en Canadá el 72%. Por otra parte, estos países invierten sostenida e intensamente en educación. The New York Times indica en nota especial dedicada a los éxitos económicos de Suecia (una de las más bajas tasas de desocupación de Occidente, con elevado crecimiento), que se basan en el aumento continuo de la calificación profesional de su población. A diferencia de lo que sucede en gran parte de América Latina, en todos esos países hay consenso en que dedicar recursos a lo social, no es un gasto, sino una inversión, y una inversión prioritaria.

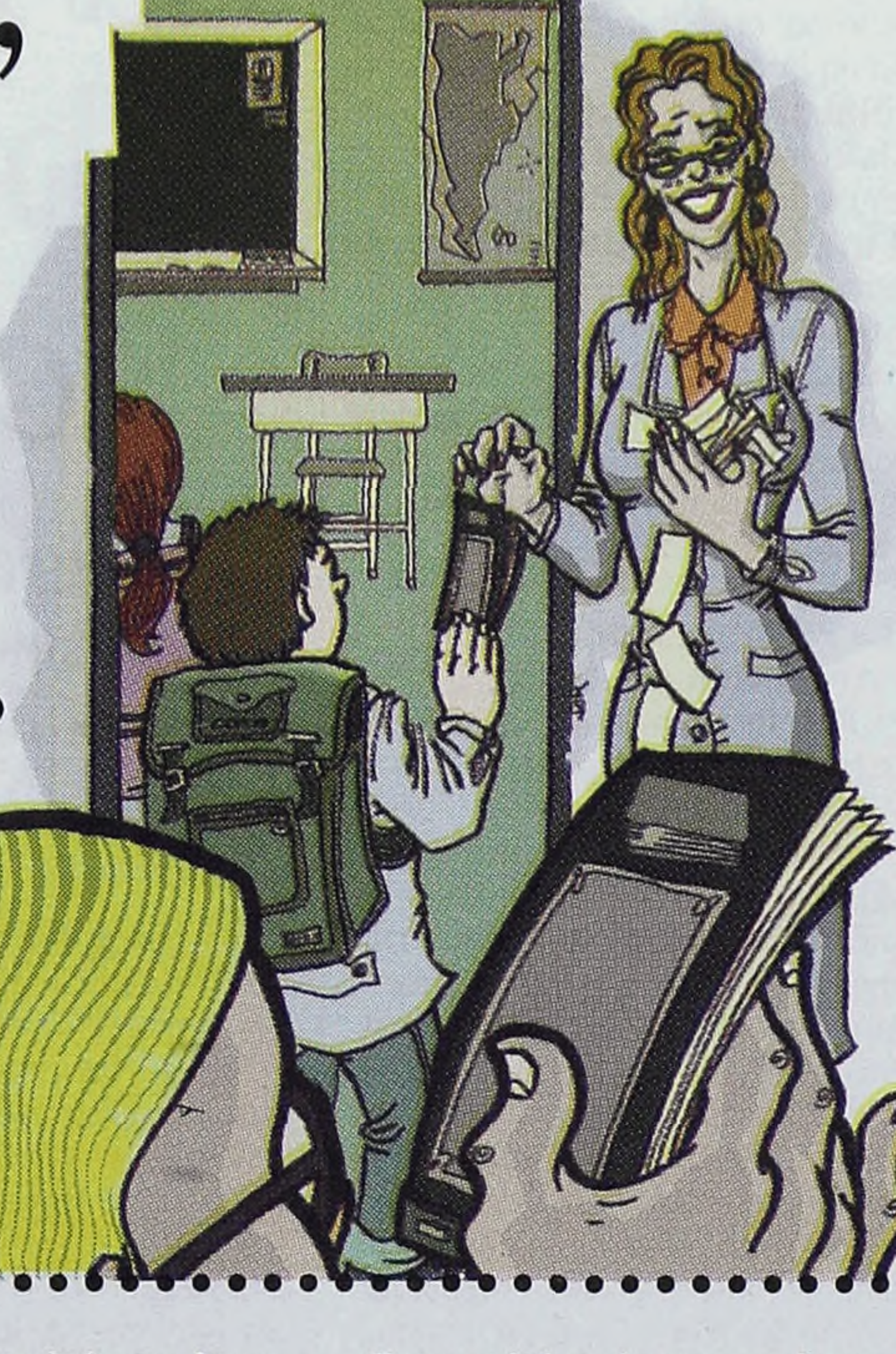
Las realidades de pobreza e inequidad de la región no tienen que ver con leyes naturales, ni con situaciones inevitables. La relación actual de muchos perdedores, y pocos ganadores, puede ser profundamente modificada. Ello es imprescindible desde el punto de vista económico si se aspira a un desarrollo de bases realmente sólidas, es fundamental para fortalecer el sistema democrático y es, sobre todo, una exigencia ética ineludible. Una de las primeras que fue planteada al género humano en el texto bíblico. Allí, la voz de la divinidad reclama "Ama a tu prójimo como a ti mismo" (Levítico 19:18). ■

POLITICA EDUCATIVA *Propuestas*

Educación por "vouchers"

EDUCACION Y MERCADO. La educación por "vouchers" consiste en eliminar la prestación del servicio de educación tal como la conocemos y, sin tocar la gratuidad, financiarlo por medio de "vouchers" fiscales.

ESCRIBE/ *Jorge Macón*
Profesor Titular de Tecnología de Computadoras
jomacon@infovia.com.ar



Desde hace largo tiempo se viene discutiendo en nuestro país los problemas de la educación. Parece haber unanimidad en el sentido de que hace falta una renovación importante.

Existe una iniciativa innovadora, que se refiere, básicamente, a la educación primaria, que parece interesante examinar. Se trata de lo que se puede denominar "educación por vouchers".

La propuesta consiste en eliminar la prestación del servicio de educación, tal como lo conocemos desde Sarmiento y -sin eliminar la gratuidad- reemplazarla por la asignación a los padres de "vouchers" fiscales, que le permitirían enviar a sus hijos a la escuela pagando el servicio con esos documentos. Estos serían asignados a cada familia con hijos educandos, por el gobierno, probablemente provincial y las escuelas se financiarían presentando esos "vouchers" al Estado.

El sistema es ingenioso, ya que incorpora al servicio de educación, una parte sustantiva de los presupuestos públicos, las ventajas en ahorro de recursos y aumentos de la eficiencia, que supone el sistema de mercado, sin por eso dejar de mantener la tradición de la educación gratuita y sus efectos redistribuidores del ingreso.

No está muy claro si se va a asignar a todos los jefes de familia solo calificados por tener hijos en edad escolar, es decir que también lo recibirían los que están pagando actualmente la educación privada de sus hijos. Esta es una alternativa no muy viable, a partir de que implicará un aumento sustancial del presupuesto que el gobierno difícilmente pueda afrontar en un futuro próximo. Además, el efecto redistribución del ingreso se moderaría bastante.

La otra alternativa, asignarlos sólo a los padres de un nivel económicamente bajo, no implicaría los problemas presupuestarios mencionados. Y el sistema mantendría su carácter redistribuidor, aunque a cambio requeriría un aparato administrativo importante y una reglamentación complicada, para identificar quienes reciben los "vouchers" y quienes no. Quizá sería necesaria alguna categoría intermedia que recibiría apoyo solo parcial.

Este aspecto es todo un desafío en nuestro país, porque no existe la complicada tradición de los países sajones, a partir de la época isabelina, muy desarrollada ahora en Estados Unidos, de identificar el nivel económico al que se pertenece, mediante hechos objetivos.

◆ Las ventajas. Si excluimos estas dudas, nada sencillas, examinemos las ventajas de un sistema de esa naturaleza.

Hace aproximadamente diez años, el sistema de mercado probó dramáticamente su superioridad sobre el sistema socialista. En realidad eso ya se había comprobado a partir de las primeras décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, pero en 1991 este hecho resultó rotundo y evidente para todos.

Se vio con claridad que ese sistema, de hecho superior al capitalista durante la Gran Depresión, sin sistema de precios libre era incapaz de asignar los recursos de acuerdo con su productividad, porque los datos necesarios son en la práctica imposibles de determinar, cosa que sí puede el sistema de empresa libre, mediante el cruel mecanismo de que el que se equivoca desaparece.

De manera que la aplicación de ese método de asignación de recursos tan eficaz, parece francamente interesante para el sector de educación. Un sector que parece haber experimentado poca renovación en su más de un siglo de existencia y, según muchos, bastante decadencia.

La cuestión es, ¿puede funcionar apropiadamente el sistema de mercado en educación?.

El sistema de mercado en general trabaja muy bien. En la generalidad de los casos, hace maravillas. Por ejemplo, es capaz de proveer a cada una de las miles de bocas de expendio de alimentos perecederos de una gran ciudad, de casi exactamente la cantidad de productos que van a vender. Es claro, es mas probable que lleve leche al cachorro de un millonario que a un chico pobre.

> La cuestión fundamental es, ¿puede funcionar apropiadamente el sistema de mercado en educación?

Tiene algunas limitaciones más y, además, para funcionar apropiadamente exige ciertos requisitos.

Mencionaré solo los que son pertinentes al caso.

Uno de los requisitos del sistema, es la información perfecta de los consumidores. Como todos sabemos la información rara vez es perfecta. Por ejemplo es perfecta -o casi- en los mercados de cambio, donde los bienes que se venden -dinero extranjero- tiene una calidad uniforme, al menos si excluimos las falsificaciones.

Pero quizá podamos conformarnos con una información solo buena, aunque no sea perfecta. En nuestro país la existencia de competencia efectiva -y las ventajas que de ella se derivan- se hizo notoria a partir de la estabilidad, en muchos productos. Pero no en todos, casi siempre por falta de información apropiada de precios y calidades.

El problema de la información está siendo discutido por los economistas en estos momentos. Se señala por ejemplo, que no todos los productos del mercado, son intrínsecamente conocidos por sus consumidores, como para que puedan decidir si vale la pena gastar su dinero en ellos.

◆ Los problemas. ¿Podemos suponer legítimamente que la competencia funciona efectivamente en la educación?. Depende de la calidad de la información que se reciba y la aptitud de las personas para evaluarla. ¿Cuál sería la calidad de la información de que dispondrían los padres, para decidir la educación de sus hijos y cuál su capacidad para tomar decisiones apropiadas?

La Argentina es un país formado por inmigrantes. Al país llegaban personas prácticamente analfabetas, cuyos hijos recibían cierta educación y sus nietos se convertían en doctores. Esa es la historia de la formación de la Argentina de nuestros días, cuya capilaridad social nos enorgullece.

El país a ese respecto ha cambiado menos de lo que pudiéramos creer. Sigue siendo de inmigración con inmigrantes de países limítrofes que llegaron con las mismas expectativas que los europeos.

No solo hay inmigrantes en el país desde luego. También hay nativos. Nativos cuyo propósito intrínseco es la ascensión social de sus hijos a través de la educación.

Pero ¿tienen información acerca de cual es la mejor escuela?. De hecho, los padres universitarios ¿están en condiciones de elegir la mejor educación? ¿O influirán más las instalaciones físicas del colegio, o el status social de quienes concurren, o su imagen pública?. A veces estos hechos coinciden con una buena educación pero no siempre es así. Una cosa no implica la otra.

Es decir, a veces podemos dudar de que los padres, con limitaciones y sin ellas, puedan elegir el camino mas adecuado para sus hijos sin adecuada información

No es que se dude de la parte que los padres tienen en la educación. De hecho están con sus hijos -cuando pueden- por lo menos el doble del tiempo que sus maestros. Pero de ahí a admitir que pueden, sin información seria, tomar decisiones correctas sobre temas complicados, es otra cosa.

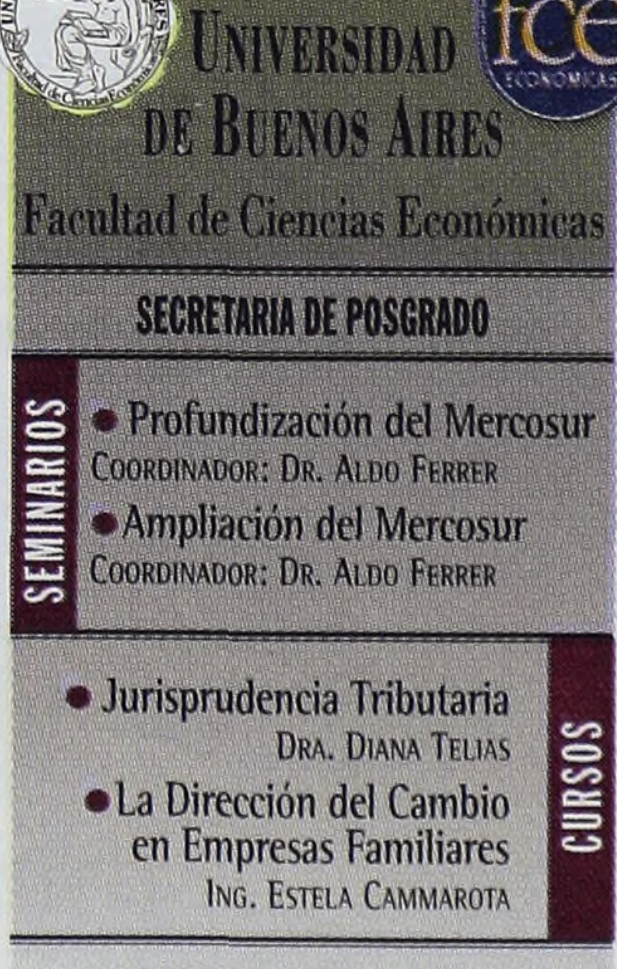
¿Creo entonces que los "burócratas" están en mejores condiciones que los padres para elegir la clase de educación que recibirán sus hijos?.

Sí, lo creo, si no hay información.

Y lo creo aunque se mantenga la acepción peyorativa de la palabra burócrata. Y lo creo por la misma razón por la que creo que la política exterior, a partir de directivas políticas generales, debe ser diseñada por "burócratas". Y la seguridad de las personas. Y el cuidado de la salud. Y la justicia. Y la regulación de los transportes, comunicaciones, etc. etc. Naturalmente luego que las instituciones políticas establezcan las pautas.

Al César lo que es del César y al mercado lo que es del mercado. Conseguiremos nuestros objetivos de bienestar el día en que sepamos adjudicar al sistema de competencia lo que funciona mejor así. Y al sector público también. Y este tendrá que elegir entre producir y distribuir los servicios, proporcionar información seria para que lo haga el mercado o regular a las empresas privadas, cuando se requiera.

Para lo cual los burócratas tendrán que adiestrarse y organizarse. Y además cumplir con su deber. Aunque los sigamos llamando burócratas. ■



La rebaja de los costos laborales, *¿mejora la competitividad?*

MERCADO DE TRABAJO Y REGULACION. No son pocos los autores que consideran que no existe evidencia empírica que determine una estrecha relación entre normas laborales y competitividad.

ESCRIBE/ *Valeria S. Wainer*
Docente auxiliar de Política Económica y Macroeconomía
valeriawainer@hotmail.com

A qué nos referimos cuando hablamos de competitividad? ¿En qué se basa la competitividad de un país? Si buscamos el significado del concepto "competitividad" en sus raíces, es decir, en la palabra 'competencia' entonces la competitividad de un país indica cuál es su capacidad para competir. ¿Para competir con qué? Con los bienes de otros países. De manera que la competencia en el mercado mundial dependería de muchos factores (no todos ligados a mejoras de productividad): calidad, mercados cautivos, acuerdos de intercambio comercial, acuerdos de integración regional, tecnología de punta y precios.

A pesar de ello, la ideología dominante en los '90 en América Latina interpreta que la mejora en la competitividad debe buscarse a través de una disminución en las "rigideces" del mercado del trabajo. Estas rigideces serían la causa de los altos costos de la mano de obra que a su vez originarían aumentos del desempleo, informalidad y pérdidas de competitividad externa.

Por lo tanto, bajo esta perspectiva, se presenta como necesario reformar los marcos regulatorios del mercado de trabajo en estos países flexibilizando sus normas. La pregunta fundamental es: ¿de qué forma los cambios en las normas del mercado de trabajo afectan los costos laborales y, por ende, la competitividad y el nivel de empleo?

Uno de los enfoques dominantes hoy en día sostiene que existe una relación directa y positiva entre la flexibilidad de las normas laborales y las variaciones en el nivel de empleo. Es decir, mientras más flexible sea el marco regulatorio del mercado de trabajo habrá un mayor crecimiento del volumen de ocupación. Las causas de ese crecimiento se encontrarían en la mejora que origina la flexibilidad de las normas laborales en la competitividad, tanto interna como externa, al reducir los costos del trabajo y permitir un uso más adecuado y eficiente de este recurso.

Sin embargo, no son pocos los autores que consideran que no existe evidencia empírica que fundamente una relación unívoca (como la mencionada) entre normas laborales y competitividad.

◆ La reforma laboral en Argentina y Brasil.

ARGENTINA. Durante varias décadas, la Argentina logró aumentos en la competitividad a través de sucesivas devaluaciones. (Una devaluación origina una caída de los precios internos respecto a los precios internacionales, generando instantáneamente un aumento en la competitividad externa del país que devalúa.) Con la Ley de Convertibilidad (1991) el instrumento de la devaluación queda prohibido planteándose la problemática de cómo mejorar la competitividad del país. El proceso hiperinflacionario del '89 y '90 generó un entorno propicio para aplicar las políticas neoliberales plasmadas en el llamado Consenso de Washington: reforma del estado, privatización de las empresas de servicios públicos, reforma impositiva, apertura comercial, desregulación financiera, etc.

En este marco, la discusión de la competitividad se focalizó en torno a la cuestión de la reforma laboral. Así, se llevaron adelante una serie de medidas, entre ellas varias leyes (como la Ley Nacional de Empleo de 1991, la Ley de Fomento del Empleo de 1995 y la Ley de Reforma Laboral de 1998) e innumerables decretos. En términos generales, estas medidas redujeron los costos del trabajo para las empresas y se logró introducir una relativa flexibilidad en el uso de la mano de obra a través de la generalización en el uso de contratos por plazo fijo, la reducción de aportes patronales y asignaciones familiares, la flexibilización de la jornada de trabajo, etc.

BRASIL. Por su parte, la economía brasileña alcanzó niveles característicos de hiperinflación en el año 1993. El Plan Real, instrumentado en julio de 1994, logró reducir los niveles de inflación a un dígito anual en 1996. Al igual que en Argentina, en un contexto similar de baja inflación y apertura comercial, creciente competencia internacional y tipo de cambio nominal fijo, la necesidad de aumentar la competitividad de los bienes transables (exportables e importables) llevó a pensar en la reducción de los costos laborales a través de la flexibilización de las normas laborales.

En general, los cambios introducidos al marco regulatorio (algunos ya habían tenido lugar con la promulgación de la nueva Constitución Federal en 1988) implicaron una mejora en los derechos de los trabajadores –como la reducción de la jornada de trabajo de 48 a 44 horas semanales-. Aunque también un aumento de los costos del trabajo para las empresas. Un estudio realizado por el Departamento Intersindical de Estadística y Estudios Socio-económicos acerca del impacto de las reformas laborales en los años '90 concluye que la introducción de la flexibilización a través de las negociaciones colectivas (entre sindicatos y empresas) tuvo el fin de adecuar el uso de la mano de obra a las variaciones del ciclo económico.

Si bien las modificaciones en la legislación del trabajo en Brasil han introducido una mayor flexibilidad del marco regulatorio del mercado de trabajo, sin embargo –y a diferencia de Argentina- dicha flexibilidad estuvo

Economía digital: *desafío para la teoría económica*

PROFUNDAS DIFERENCIAS. La economía digital es bien diferente de la vieja economía. Lo que en ésta eran reglas, en la nueva son excepciones. Y lo que en aquélla eran excepciones, en ésta son reglas.

ESCRIBE/ *Víctor A. Beker*
Profesor Titular de Microeconomía. Director de la Carrera de Economía
vabeker@yahoo.com

➢ VIENE DE TAPA

Empero, en la Economía Digital la regla es que el costo marginal sea prácticamente cero. El costo total está dominado por el costo de la "primera copia". Así, el costo total de producir un determinado programa de computación es el necesario para generarlo; luego, si se hacen 10, 100, 1.000 o 10.000 copias del mismo el costo total prácticamente no varía: el costo marginal es cero.

Pero si la empresa cobrara sólo el costo marginal no recuperaría los costos. Este problema no es nuevo: es similar al caso del llamado "monopolio natural". Sólo que en la teoría tradicional se lo considera una excepción y aquí aparece como la regla.

◆ **Externalidades de redes.** Normalmente, cuando yo adquiero un producto sólo presto atención a su capacidad de satisfacer mi necesidad. En cambio, en muchos de los bienes que componen la Economía Digital el valor que el producto tiene para mí depende del total de usuarios que lo compran. Un teléfono me resulta totalmente inútil si yo soy el único que lo posee. Por tanto, el valor del bien para el usuario no depende tanto de las propiedades intrínsecas del bien sino de la cantidad de compradores del mismo: cuanto más extensa la red a que uno ingresa, mayor el valor del bien. Difícilmente me sea útil tener una Mac si todos aquellos con quienes interactúo tienen una PC. Esto imposibilita construir una curva de demanda individual que sólo relaciona el precio con la cantidad demandada por el consumidor individual como supone la teoría económica.

◆ **Irreversibilidad.** Una vez que se elige una cierta tecnología (PC o Mac, Windows o Lynux) hay un costo -que en algunos casos puede ser significativo- si se desea revertir dicha opción. Ello implica que no necesariamente la alternativa más eficiente es la elegida sino tan sólo aquélla que es compatible con la tecnología previamente elegida.

Por supuesto que éstos son fenómenos que también suelen aparecer en la Vieja Economía; pero insisto: en ésta son excepciones y así los trata la teoría económica. ¿Pero puede utilizarse ésta cuando las excepciones pasan a ser la norma? Mi opinión es que la Economía Digital nos va a llevar a repensar la teoría económica. La Nueva Economía va a requerir de una Nueva Teoría Económica. ■

ECONOMIA Y SOCIEDAD *Competitividad y empleo*

La rebaja de los costos laborales, *¿mejora la competitividad?*

MERCADO DE TRABAJO Y REGULACION. No son pocos los autores que consideran que no existe evidencia empírica que determine una estrecha relación entre normas laborales y competitividad.

ESCRIBE/ *Valeria S. Wainer*
Docente auxiliar de Política Económica y Macroeconomía
valeriawainer@hotmail.com

A qué nos referimos cuando hablamos de competitividad? ¿En qué se basa la competitividad de un país? Si buscamos el significado del concepto "competitividad" en sus raíces, es decir, en la palabra 'competencia' entonces la competitividad de un país indica cuál es su capacidad para competir. ¿Para competir con qué? Con los bienes de otros países. De manera que la competencia en el mercado mundial dependería de muchos factores (no todos ligados a mejoras de productividad): calidad, mercados cautivos, acuerdos de intercambio comercial, acuerdos de integración regional, tecnología de punta y precios.

A pesar de ello, la ideología dominante en los '90 en América Latina interpreta que la mejora en la competitividad debe buscarse a través de una disminución en las "rigideces" del mercado del trabajo. Estas rigideces serían la causa de los altos costos de la mano de obra que a su vez originarían aumentos del desempleo, informalidad y pérdidas de competitividad externa.

Por lo tanto, bajo esta perspectiva, se presenta como necesario reformar los marcos regulatorios del mercado de trabajo en estos países flexibilizando sus normas. La pregunta fundamental es: ¿de qué forma los cambios en las normas del mercado de trabajo afectan los costos laborales y, por ende, la competitividad y el nivel de empleo?

Uno de los enfoques dominantes hoy en día sostiene que existe una relación directa y positiva entre la flexibilidad de las normas laborales y las variaciones en el nivel de empleo. Es decir, mientras más flexible sea el marco regulatorio del mercado de trabajo habrá un mayor crecimiento del volumen de ocupación. Las causas de ese crecimiento se encontrarían en la mejora que origina la flexibilidad de las normas laborales en la competitividad, tanto interna como externa, al reducir los costos del trabajo y permitir un uso más adecuado y eficiente de este recurso.

Sin embargo, no son pocos los autores que consideran que no existe evidencia empírica que fundamente una relación unívoca (como la mencionada) entre normas laborales y competitividad.

◆ **La reforma laboral en Argentina y Brasil.**
ARGENTINA. Durante varias décadas, la Argentina logró aumentos en la competitividad a través de sucesivas devaluaciones. (Una devaluación origina una caída de los precios internos respecto a los precios internacionales, generando instantáneamente un aumento en la competitividad externa del país que devalúa.) Con la Ley de Convertibilidad (1991) el instrumento de la devaluación queda prohibido planteándose la problemática de cómo mejorar la competitividad del país. El proceso hiperinflacionario del '89 y '90 generó un entorno propicio para aplicar las políticas neoliberales plasmadas en el llamado Consenso de Washington: reforma del estado, privatización de las empresas de servicios públicos, reforma impositiva, apertura comercial, desregulación financiera, etc.

En este marco, la discusión de la competitividad se focalizó en torno a la cuestión de la reforma laboral. Así, se llevaron adelante una serie de medidas, entre ellas varias leyes (como la Ley Nacional de Empleo de 1991, la Ley de Fomento del Empleo de 1995 y la Ley de Reforma Laboral de 1998) e innumerables decretos. En términos generales, estas medidas redujeron los costos del trabajo para las empresas y se logró introducir una relativa flexibilidad en el uso de la mano de obra a través de la generalización en el uso de contratos por plazo fijo, la reducción de aportes patronales y asignaciones familiares, la flexibilización de la jornada de trabajo, etc.

BRASIL. Por su parte, la economía brasileña alcanzó niveles característicos de hiperinflación en el año 1993. El Plan Real, instrumentado en julio de 1994, logró reducir los niveles de inflación a un dígito anual en 1996. Al igual que en Argentina, en un contexto similar de baja inflación y apertura comercial, creciente competencia internacional y tipo de cambio nominal fijo, la necesidad de aumentar la competitividad de los bienes transables (exportables e importables) llevó a pensar en la reducción de los costos laborales a través de la flexibilización de las normas laborales.

En general, los cambios introducidos al marco regulatorio (algunos ya habían tenido lugar con la promulgación de la nueva Constitución Federal en 1988) implicaron una mejora en los derechos de los trabajadores –como la reducción de la jornada de trabajo de 48 a 44 horas semanales-. Aunque también un aumento de los costos del trabajo para las empresas. Un estudio realizado por el Departamento Intersindical de Estadística y Estudios Socio-económicos acerca del impacto de las reformas laborales en los años '90 concluye que la introducción de la flexibilización a través de las negociaciones colectivas (entre sindicatos y empresas) tuvo el fin de adecuar el uso de la mano de obra a las variaciones del ciclo económico.

Si bien las modificaciones en la legislación del trabajo en Brasil han introducido una mayor flexibilidad del marco regulatorio del mercado de trabajo, sin embargo –y a diferencia de Argentina- dicha flexibilidad estuvo orientada principalmente a disminuir la injerencia del Estado en las relaciones del trabajo y crear una cultura de negociación entre empleadores y empleados.



> "*Adorando los íconos del consenso de Washington: reforma del Estado, privatizaciones, reforma impositiva, apertura comercial y desregulación financiera.*"

◆ **Argentina y Brasil.** *¿Cuál es el* impacto de este nuevo marco regulatorio en la competitividad de Argentina y Brasil? El argumento predominante sostiene que la flexibilización del mercado de trabajo es necesaria para reducir los costos laborales y con ello mejorar la competitividad de los países.

Si analizamos la composición de los costos laborales, podemos observar cómo varió la proporción de los aportes del trabajador y las contribuciones patronales sobre el salario bruto. (Se denomina "aporte" a los recursos descontados del salario bruto del trabajador para financiar prestaciones laborales y "contribuciones" a los recursos adicionales al salario que con el mismo fin están a cargo del empleador.) Según un estudio de la OIT, los *aportes del trabajador* en nuestro país se han incrementado del 16% en 1990 al 17% del salario bruto en 1995. En Brasil, en cambio, se mantuvieron en el 9%. En cuanto a las contribuciones de los empleadores, éstas se han reducido en Argentina del 63,7% en 1990 al 48,6% en 1995, mientras que en Brasil las contribuciones patronales se mantuvieron sin variaciones en un 58,2% del salario bruto para el mismo período.

Cabe señalar que para el empleador estas contribuciones representan el 37% del costo laboral total (salario bruto más cargas) en el caso de Brasil y el 33% en Argentina para 1995.

Sin embargo, el significado de estos "costos laborales" no es igual para todos los individuos. Este diferente significado forma parte de la contradicción entre capital y trabajo, ya que mientras para unos (los empleadores) el salario es un costo, para los otros (los asalariados) constituye su fuente principal de ingresos.

Entonces, para analizar los cambios para uno y otro grupo es necesario observar el salario medido en forma diferente. Para los trabajadores es relevante el salario real (salario nominal en relación al nivel de precios) que representa el poder adquisitivo de dicho ingreso. En cambio, para los empresarios es relevante el costo laboral total (salario bruto más cargas) en relación al nivel de precios mayoristas o en relación al nivel de precios externos (es decir, medido en dólares).

Así, mientras que en Argentina los salarios reales en la industria se mantuvieron constantes a lo largo de toda la década, los costos laborales en dólares se incrementaron impactando negativamente en la competitividad externa del país. Por lo tanto, el incremento que tuvo lugar en los costos laborales no se debió a un aumento en los salarios reales ni tampoco a un aumento en las cargas sociales (ya que éstas disminuyeron en los últimos años).

Por su parte, en Brasil si bien crecieron los salarios reales industriales durante la década de 1990, cuando observamos el costo laboral medido en dólares éste aumentó menos que en Argentina. Asimismo, la pérdida de competitividad fue menor.

◆ **Conclusiones.** En conclusión, a pesar de las medidas adoptadas por los gobiernos de Argentina y Brasil tendientes a la flexibilización laboral, los costos laborales medidos en dólares se incrementaron durante esta década. El incremento de los costos laborales se debió en gran medida a la política de tipo de cambio sobrevaluado respecto del dólar. Esta situación determinó que el aumento de los costos laborales para unos (los productores de bienes exportables) no necesariamente implicara mejoras proporcionales en el ingreso de otros (los salarios de los trabajadores).

Por otra parte, es evidente que la falta de "competitividad" de las economías argentina y brasileña no se debe a los altos costos laborales, considerando que alrededor del 35% de la fuerza laboral (denominada Población Económicamente Activa –PEA-) en Argentina son trabajadores "no registrados": reciben bajos salarios y no cuentan con seguro social ni realizan aportes previsionales. En Brasil, el 57% de la PEA se halla en esta situación (en el caso de las mujeres, sube a 65%).

Además, algunos de los factores que tienen fuerte incidencia en el comportamiento de los costos laborales se encuentran más allá del ámbito laboral (como los precios relativos y el tipo de cambio). Durante la década de los '90, la evolución de estas variables macroeconómicas ha incidido más sobre la competitividad de países como Brasil y Argentina que el nivel de los salarios y/o gravámenes sobre los mismos. Se puede observar que la incidencia de los costos laborales sobre la competitividad no depende exclusivamente de cuál sea el marco regulatorio del mercado de trabajo, sino que dicha incidencia también dependerá en gran medida de la evolución de otras variables macroeconómicas. En países con una moneda sobrevaluada, como la Argentina, las pérdidas de competitividad son mayores.

Por otra parte, conviene recordar que en la estructura de costos de las empresas también juegan un papel relevante otros costos como los de insumos, incluyendo importaciones, y los financieros. Factores externos al sector productor (la inflación externa, el tipo de cambio y la tasa de interés) son los que afectan dichos costos, fundamentalmente en economías abiertas como las de Argentina y Brasil en la actualidad.

Finalmente, quedan algunas preguntas sin contestar: si la flexibilización laboral que tuvo lugar en Argentina y Brasil no mejoró la competitividad, ¿qué consecuencias tuvo sobre la economía y la sociedad? Más aún, ¿el desarrollo económico depende sólo de la búsqueda de competitividad externa? ¿Es sostenible un modelo de crecimiento basado en las exportaciones? Las posibles respuestas a estas preguntas serán tema de otro artículo. ■

➢ VIENE DE TAPA

Economía digital: *desafío para la teoría económica*

PROFUNDAS DIFERENCIAS. La economía digital es bien diferente de la vieja economía. Lo que en ésta eran reglas, en la nueva son excepciones. Y lo que en aquélla eran excepciones, en ésta son reglas.

ESCRIBE/ *Víctor A. Beker*
Profesor Titular de Microeconomía. Director de la Carrera de Economía
vabeker@yahoo.com

Empero, en la Economía Digital la regla es que el costo marginal sea prácticamente cero. El costo total está dominado por el costo de la "primera copia". Así, el costo total de producir un determinado programa de computación es el necesario para generarlo; luego, si se hacen 10, 100, 1.000 o 10.000 copias del mismo el costo total prácticamente no varía: el costo marginal es cero.

Pero si la empresa cobrara *sólo el costo marginal no recuperaría* los costos. Este problema no es nuevo: es similar al caso del llamado "monopolio natural". Sólo que en la teoría tradicional se lo considera una excepción y aquí aparece como la regla.

◆ **Externalidades de redes.** *Normalmente, cuando yo adquiero un* producto sólo presto atención a su capacidad de satisfacer mi necesidad. En cambio, en muchos de los bienes que componen la Economía Digital el valor que el producto tiene para mí depende del total de usuarios que lo compran. Un teléfo*no me resulta totalmente inútil si* yo soy el único que lo posee. Por tanto, el valor del bien para el usuario no depende tanto de las propiedades intrínsecas del bien sino de la cantidad de compradores del mismo: cuanto más extensa la red a que uno ingresa, mayor el valor del *bien. Difícilmente me sea útil tener* una Mac si todos aquellos con quienes interactúo tienen una PC. Esto imposibilita construir una curva de demanda individual que sólo relaciona el precio con la cantidad demandada por el consumidor individual como supone la teoría económica.

◆ **Irreversibilidad.** Una vez que se elige una cierta tecnología (PC o Mac, Windows o Lynux) hay un costo -que en algunos casos puede ser significativo- si se desea revertir dicha opción. Ello implica que no necesariamente la alternativa más eficiente es la elegida sino tan sólo aquélla que es compatible con la tecnología previamente elegida.

Por supuesto que éstos son fenómenos que también suelen aparecer en la Vieja Economía; pero insisto: en ésta son excepciones y así los trata la teoría económica. *¿Pero puede utilizarse ésta cuan*do las excepciones pasan a ser la norma? Mi opinión es que la Economía Digital nos va a llevar a repensar la teoría económica. La Nueva Economía va a requerir de una Nueva Teoría Económica. ■



> “Adorando los íconos del consenso de Washington: reforma del Estado, privatizaciones, reforma impositiva, apertura comercial y desregulación financiera.”

orientada principalmente a disminuir la injerencia del Estado en las relaciones del trabajo y crear una cultura de negociación entre empleadores y empleados.

◆ **Argentina y Brasil.** ¿Cuál es el impacto de este nuevo marco regulatorio en la competitividad de Argentina y Brasil? El argumento predominante sostiene que la flexibilización del mercado de trabajo es necesaria para reducir los costos laborales y con ello mejorar la competitividad de los países.

Si analizamos la composición de los costos laborales, podemos observar cómo varió la proporción de los aportes del trabajador y las contribuciones patronales sobre el salario bruto. (Se denomina “aporte” a los recursos descontados del salario bruto del trabajador para financiar prestaciones laborales y “contribuciones” a los recursos adicionales al salario que con el mismo fin están a cargo del empleador.) Según un estudio de la OIT, los aportes del trabajador en nuestro país se han incrementado del 16% en 1990 al 17% del salario bruto en 1995. En Brasil, en cambio, se mantuvieron en el 9%. En cuanto a las contribuciones de los empleadores, éstas se han reducido en Argentina del 63,7% en 1990 al 48,6% en 1995, mientras que en Brasil las contribuciones patronales se mantuvieron sin variaciones en un 58,2% del salario bruto para el mismo período.

Cabe señalar que para el empleador estas contribuciones representan el 37% del costo laboral total (salario bruto más cargas) en el caso de Brasil y el 33% en Argentina para 1995.

Sin embargo, el significado de estos “costos laborales” no es igual para todos los individuos. Este diferente significado forma parte de la contradicción entre capital y trabajo, ya que mientras para unos (los empleadores) el salario es un costo, para los otros (los asalariados) constituye su fuente principal de ingresos.

Entonces, para analizar los cambios para uno y otro grupo es necesario observar el salario medido en forma diferente. Para los trabajadores es relevante el salario real (salario nominal en relación al nivel de precios) que representa el poder adquisitivo de dicho ingreso. En cambio, para los empresarios es relevante el costo laboral total (salario bruto más cargas) en relación al nivel de precios mayoristas o en relación al nivel de precios externos (es decir, medido en dólares).

Así, mientras que en Argentina los salarios reales en la industria se mantuvieron constantes a lo largo de toda la década, los costos laborales en dólares se incrementaron impactando negativamente en la competitividad externa del país. Por lo tanto, el incremento que tuvo lugar en los costos laborales no se debió a un aumento en los salarios reales ni tampoco a un aumento en las cargas sociales (ya que éstas disminuyeron en los últimos años).

Por su parte, en Brasil si bien crecieron los salarios reales industriales durante la década de 1990, cuando observamos el costo laboral medido en dólares éste aumentó menos que en Argentina. Asimismo, la pérdida de competitividad fue menor.

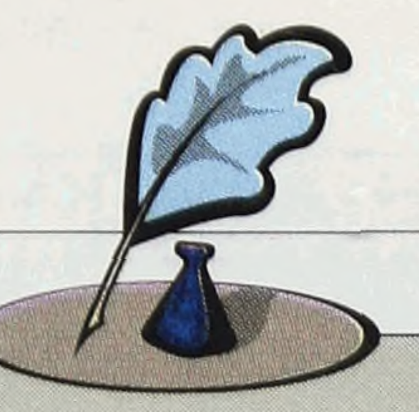
◆ **Conclusiones.** En conclusión, a pesar de las medidas adoptadas por los gobiernos de Argentina y Brasil tendientes a la flexibilización laboral, los costos laborales medidos en dólares se incrementaron durante esta década. El incremento de los costos laborales se debió en gran medida a la política de tipo de cambio sobrevaluado respecto del dólar. Esta situación determinó que el aumento de los costos laborales para unos (los productores de bienes exportables) no necesariamente implicara mejoras proporcionales en el ingreso de otros (los salarios de los trabajadores).

Por otra parte, es evidente que la falta de “competitividad” de las economías argentina y brasileña no se debe a los altos costos laborales, considerando que alrededor del 35% de la fuerza laboral (denominada Población Económicamente Activa –PEA-) en Argentina son trabajadores “no registrados”: reciben bajos salarios y no cuentan con seguro social ni realizan aportes previsionales. En Brasil, el 57% de la PEA se halla en esta situación (en el caso de las mujeres, sube a 65%).

Además, algunos de los factores que tienen fuerte incidencia en el comportamiento de los costos laborales se encuentran más allá del ámbito laboral (como los precios relativos y el tipo de cambio). Durante la década de los '90, la evolución de estas variables macroeconómicas ha incidido más sobre la competitividad de países como Brasil y Argentina que el nivel de los salarios y/o gravámenes sobre los mismos. Se puede observar que la incidencia de los costos laborales sobre la competitividad no depende exclusivamente de cuál sea el marco regulatorio del mercado de trabajo, sino que dicha incidencia también dependerá en gran medida de la evolución de otras variables macroeconómicas. En países con una moneda sobrevaluada, como la Argentina, las pérdidas de competitividad son mayores.

Por otra parte, conviene recordar que en la estructura de costos de las empresas también juegan un papel relevante otros costos como los de insumos, incluyendo importaciones, y los financieros. Factores externos al sector productor (la inflación externa, el tipo de cambio y la tasa de interés) son los que afectan dichos costos, fundamentalmente en economías abiertas como las de Argentina y Brasil en la actualidad.

Finalmente, quedan algunas preguntas sin contestar: si la flexibilización laboral que tuvo lugar en Argentina y Brasil no mejoró la competitividad, ¿qué consecuencias tuvo sobre la economía y la sociedad? Más aún, ¿el desarrollo económico depende sólo de la búsqueda de competitividad externa? ¿Es sostenible un modelo de crecimiento basado en las exportaciones? Las posibles respuestas a estas preguntas serán tema de otro artículo. ■



LA OPINION
del IIHES

El "viejo" Mercosur y los dilemas futuros

ESCRIBE/ *Eduardo Madrid*

Investigador del Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social.
Profesor Adjunto de Historia Económica y Social Argentina
emadrid@ciudad.com.ar

Durante los años noventa el Mercosur pasó a ocupar un lugar preponderante en la literatura y los medios de comunicación. De pronto, los países limítrofes aparecieron involucrándose en las cuestiones económicas de la Argentina. Sobre todo, su principal socio comercial, Brasil. Los especialistas económicos y políticos de diversos ámbitos "descubrieron" al país vecino. Se multiplicaron así los análisis y estudios acerca de la integración regional, y especialmente sobre Brasil.

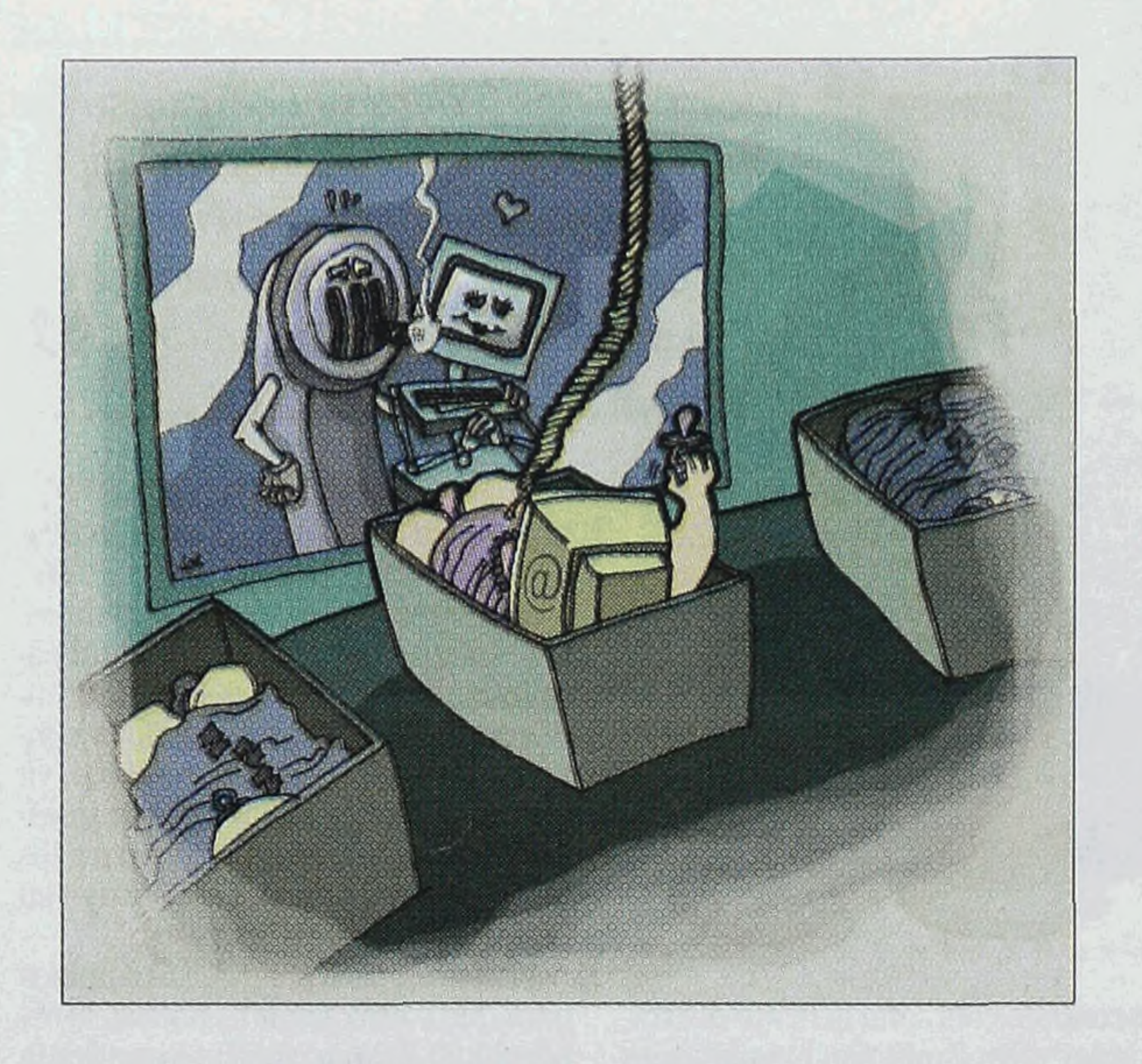
En realidad, esta dinámica no es en absoluto novedosa. Desde los tiempos coloniales los territorios que hoy ocupan la Argentina y Brasil mantuvieron un considerable intercambio comercial. Aunque también es cierto que los conflictos y recelos fueron jalonando las relaciones argentino-brasileñas al consolidarse los Estados nacionales.

Estos intereses recíprocos ambiguos, alentados por la "vecindad", hicieron que desde principios del siglo XX surgieran proyectos de uniones aduaneras entre los países del Cono Sur. Ninguno de ellos pudo concretarse. Debieron enfrentar las limitaciones internas propias de cada país. Otras veces fueron obstaculizados por las tendencias del panamericanismo, que los Estados Unidos procuraron implementar en el continente para imponer su hegemonía.

Entre aquellos intentos se destacaron: las propuestas que en 1909 realizara Alejandro Bunge sobre la Unión Aduanera del Sud; el Pacto del ABC (Argentina-Brasil-Chile), en 1915, y la fallida reedición de 1953; el Tratado de Libre Cambio Progresivo de 1941; los acuerdos de Uruguayana de 1961; la integración intersectorial de 1967; y las ideas de integración de la CEPAL -extensivas a América Latina- de la ALALC y la ALADI. En 1985, la Argentina y Brasil retomaron, otra vez, el camino de la cooperación. Sus gobernantes tomaron la decisión política de ir modelando el Mercosur para superar el crítico contexto económico y financiero alimentado por el endeudamiento externo. Podemos decir, entonces, que el actual proceso asoma como un nuevo intento de aquellas experiencias históricas de "integración oculta".

Sin embargo, el interés de los Estados Unidos en el Mercosur ha motorizado su propuesta continental de constituir un Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Por otro lado, el Mercosur tiene en la Unión Europea un socio comercial importante, abriendo un nuevo espacio de negociaciones para la región. El futuro de los países del Mercosur dependerá, en consecuencia, de los alcances de esas tratativas, que sus gobiernos y habitantes deberán decidir, teniendo en cuenta el legado de sus antecesores. ■

INFORMATICA *La economía digital*



COMUNICACION Y COMPUTACION.
Internet, la hija pródiga de ambas tecnologías.

La tecnología informática y la economía digital

ESCRIBE/ *Raúl Horacio Saroka*

Director de la Licenciatura en Sistemas de Información de las Organizaciones. Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.
rsaroka@udesa.edu.ar

Las nuevas tecnologías informáticas están cambiando la forma como aprendemos, trabajamos y nos comunicamos. La velocidad de las innovaciones en computación y comunicaciones, así como en Internet, la hija pródiga de ambas tecnologías, tiene y tendrá un dramático impacto en nuestra sociedad y en nuestra economía.

El comercio electrónico está cambiando las estructuras básicas de la economía y los negocios exitosos de hoy, no garantizan el mismo resultado mañana. Nuevos competidores, potenciados por las nuevas realidades que ofrecen las tecnologías de información y de comunicación, están en condiciones de crear propuestas inéditas, a una gran velocidad y capturar market share de las empresas establecidas. En la economía digital la competencia no viene solamente de los competidores tradicionales, sino de otros productos, otros países, otras empresas que no están en el mismo negocio y, por si esto fuera poco, de empresas que todavía no existen. Para sobrevivir y progresar en la era digital las empresas tienen que adaptarse a la nueva realidad, lo que no es sencillo, ni exento de dolor.

◆ **Las empresas "punto.com".** Las empresas "punto.com", que emergen a partir del nuevo reinado de Internet y su manifestación más evidente, que es el comercio electrónico, están fijando las reglas de juego de la nueva economía. Estas empresas se dirigen a un público masivo pero de a uno por vez (personalización masiva) y se apalancan en el trabajo de sus clientes, trasladando tareas que antes realizaba el proveedor.

El modelo Amazon.com ha cambiado definitivamente el escenario de la compraventa en el rubro business to consumer y, si bien el ingreso a Internet no garantiza utilidades para la mayoría de las empresas, no parece quedar otra alternativa que prestarle atención a los que, para unos, es una nueva estrategia de negocios, para otros, un nuevo canal de venta y distribución, y para el resto, nada más que una moda pasajera.

◆ **Ventajas y riesgos.** La tecnología informática aparece como una importante herramienta para alcanzar muchos de los más valorados objetivos de nuestra sociedad: mejorar la calidad de vida de los individuos, poner el conocimiento al alcance de la mano de cualquier ciudadano, reducir el tiempo y la distancia, y potenciar las capacidades de los seres humanos. Sin embargo, también existen riesgos cuyas consecuencias todavía no se vislumbran con claridad: la invasión a la intimidad (privacidad), la brecha entre quienes tengan o no acceso a la tecnología, y las consecuencias inmediatas de un proceso de cambio que puede dejar desubicada (por desempleo, desplazamiento ocupacional, incertidumbre...) a parte de la sociedad.

Estamos viviendo en un inédito mundo de negocios donde la información y las ideas son el nuevo capital de las organizaciones, en reemplazo de los tradicionales bienes tangibles (tierra, dinero, edificios, inventarios...), y en el cual los bits se están convirtiendo en más importantes que los objetos físicos. Tal como lo señala Negroponte, estamos pasando de átomos a bits.

◆ **Internet.** La principal impulsora de estos cambios es, sin duda, Internet. La red de redes ha introducido dos fenómenos, que juntos, están alterando las reglas de juego tradicionales de los negocios: por un lado, proporciona información abundante y barata, y por el otro, suministra una conexión instantánea entre los individuos, entre las empresas y entre éstas y sus socios, sus proveedores y sus clientes. Por ello se puede sostener con propiedad que Internet es el sistema circulatorio de la economía digital.

◆ **En los albores de una revolución.** Decimos que estamos en los albores de una revolución, con todo el significado que este término implica. Por la importancia social y económica de sus efectos, esta revolución es similar a la Revolución Industrial del siglo XVIII. Sin embargo, las características fundamentales y distintivas de los cambios que se están produciendo actualmente son la magnitud de su velocidad y la amplitud de su alcance. Como ya se ha hecho costumbre decir acerca de nuestros tiempos, lo único permanente es el cambio.

En un reciente artículo, el agudo observador Peter Drucker afirma que la próxima revolución de la información está en gestación, pero que no se producirá allí donde posiblemente estén mirando los científicos informáticos o los ejecutivos de la industria informática. No es una revolución en tecnología, máquinas, técnicas, software o velocidad; es una revolución en conceptos. Para el reconocido autor, esta es la cuarta revolución, después de la invención de la escritura, del libro escrito y de la imprenta, en ese orden.

La computadora está dejando de ser una herramienta de los sistemas de información para convertirse en una herramienta de comunicación. Estamos en presencia de una nueva economía basada en la interconexión de la inteligencia humana. No se trata simplemente de la interconexión de la tecnología sino la interconexión de seres humanos a través de la tecnología. Cuando la tecnología de redes se introduce en los sistemas de una organización, ésta se transforma en un "organismo" diferente; se vuelve una criatura más ágil y poderosa, y las formas tradicionales de conducirla ya no sirven. Al compartir información con proveedores y clientes, los límites de la organización están cambiando. Se alteran la naturaleza del trabajo y de la autoridad; las tareas de planeamiento y control hay que hacerlas de forma diferente. Herramientas como el correo electrónico, la videoconferencia y el groupware (trabajo en grupo) permiten trabajar a la gente en conjunto, superando distancias, el tiempo y los límites departamentales y organizacionales.

Y usted,¿que está haciendo para ser protagonista de estos cambios? ■